

Digitized by the Internet Archive  
in 2024 with funding from  
University of Alberta Library

[https://archive.org/details/Domc2031\\_1970](https://archive.org/details/Domc2031_1970)



## Ninety-Eighth Annual Report of the Directors to the Shareholders

Your Directors present herewith the Consolidated Financial Statements of your Company for the year ended 31st October, 1970, together with your Auditors' Report.

On a consolidated basis, the shareholders' equity in Domco amounts to \$20,748,632 or \$27.30 per share; a decrease of \$1.62 per share from the previous year. Provision for depreciation, amounting to \$529,520, has been calculated at maximum rates permitted under the Income Tax Act. No depreciation has been provided on machinery and equipment at Brantford, pending the determination of the eventual use and sale of these assets. Working capital at the end of the year amounted to \$8,298,932 and the ratio of current assets to current liabilities was 1.67 to 1.

At the start of the 1970 fiscal year, it was expected that Domco would be able to consolidate the gains it had made in 1969 and report a reasonable profit. The previous year's results of operations had produced a near breakeven situation and the planned economies and sales programme for 1970 were expected to provide a comfortable margin of profit.

It is disappointing, of course, to report to you that the Company's goals were not realized in 1970.

The past year was a difficult one for Canadian industry in general and the effects of the forces

that were at work to contain and restrict economic activity were much more severe than generally anticipated. This, of course, had profound effects on the resilient flooring industry and the national demand for resilient flooring products was considerably lower than the previous year. The consequence of Government fiscal policy directed against inflation, featuring tight money and higher interest rates, had the effect of reducing construction and building activity, increasing unemployment and reducing demand at both the commercial and domestic levels. In addition, American producers faced similar problems in their own markets and increased their efforts to export to Canada. This was aided and enhanced by the freeing of the Canadian dollar on the open market which lowered the cost of imports into Canada.

The Company's distribution operations were subjected to pressure from precisely the same factors that affected manufacturing operations, thus accentuating the effect on the Company of the reduced economic activity. 1970 was a very difficult year for the small business men who are often the most important customers to flooring distributors.

Despite the absence of profits, the expectations of the Company continue to be positive. Governmental actions are being taken to stimulate demand and reduce unemployment and this should aid Domco and usher in a renewed era of optimism.

The Company continues to place the greatest emphasis on establishing a sound basis for future operations. In face of the adverse condition that prevailed in the last fiscal year, your Company evolved and completed long-range plans which will take approximately three years for full implementation. We are already in the actual process of giving effect to such plans. Our forecasts seem to justify our expressing the view that, if not this year, profitable results in operations should be realized in our 1972 fiscal year, with progressive improvement thereafter.

We have, therefore, more confidence than ever that this long-range planning is sound. Some major economies have already been realized, including a substantial reduction in overhead expense. The planned product programme, now underway, is both exciting and promising and should result in increased market development and product pre-eminence for Domco.

The results of the operations of Coronet Carpets Limited were very satisfactory during its 1969-70 fiscal year. The Company registered impressive gains in profits, sales and return on investment, as well as an enhanced image in the industry. The long-range prospects for both Coronet Carpets and the carpet industry are considered to be excellent.

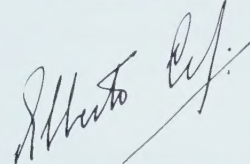
Edina Interchange Corporation continues to realize its assets at a

very profitable rate and the balance of the property is expected to yield a very good return on the investment.

Subsequent to securing control of Canlin Limited last year, the shares of this company were sold for a profit representing a 48% gain on cost of the total investment.

Your Directors and Management wish to express their sincere thanks and appreciation to employees for their loyalty, dedication and earnest efforts in the past year.

On behalf of the Board,



Alberto Cefis,  
President

22nd January, 1971



INDUSTRIES LIMITED AND ITS SUBSIDIARIES  
CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS AT OCTOBER 31, 1970  
(With comparative figures as at October 31, 1969)

## Assets

### Current

	1970	1969
Cash .....	\$ 391,305	\$ 159,638
Accounts receivable — less allowance for doubtful accounts .....	8,695,507	8,112,299
Inventories .....	10,576,490	10,197,913
Merchandise and raw materials at the lower of cost and net realizable value		
Debenture and notes receivable .....	188,910	435,722
Income taxes recoverable .....	38,403	67,024
Prepaid expenses .....	604,406	640,790
Mortgage receivable — current portion (Note 2) .....	113,333	113,333
	<u>20,608,354</u>	<u>19,726,719</u>

### Investment in subsidiary company not consolidated (Note 1)

Shares — at cost .....	—	382,732
------------------------	---	---------

### Other investments

Jointly-owned company .....	1,161,543	1,015,270
8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> % Mortgage receivable (Note 2) .....	3,050,556	3,163,889
Other — at cost .....	122,712	335,471
	<u>4,334,811</u>	<u>4,514,630</u>

### Fixed

Land, buildings and equipment — at cost .....	17,919,961	18,253,627
Less: Accumulated depreciation .....	(12,208,846)	(11,719,068)
	<u>5,711,115</u>	<u>6,534,559</u>

### Other

Deferred income tax charge .....	1,714,664	1,586,492
Excess of cost of shares of subsidiaries over net book values at dates of acquisition .....	1,143,422	1,121,837
	<u>2,858,086</u>	<u>2,708,329</u>
	<u>\$ 33,512,366</u>	<u>\$ 33,866,969</u>

## Liabilities

### Current

	1970	1969
Bank loans — secured .....	\$ 6,780,081	\$ 4,512,833
Accounts payable and accrued expenses .....	3,528,350	3,709,679
Income and other taxes payable .....	345,662	232,370
Loans payable .....	734,607	430,121
Instalments of long term debt due within one year .....	920,722	641,119
	<u>12,309,422</u>	<u>9,526,122</u>
Long term debt — (Note 3) .....	<u>454,312</u>	<u>2,360,859</u>

## Shareholders' Equity

### Capital stock (Note 5)

Authorized: 1,000,000 Shares of no par value common stock.

Issued and fully paid: 760,000 Shares .....	6,400,000	6,400,000
Retained earnings .....	<u>14,348,632</u>	<u>15,579,988</u>
	<u>20,748,632</u>	<u>21,979,988</u>

Approved by the Board of Directors.

ALBERTO CEFIS, Director.

KENNETH G. STODOLA, Director.

\$ 33,512,366

\$ 33,866,969





INDUSTRIES LIMITED AND ITS SUBSIDIARIES  
CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME AND EXPENDITURE AND  
RETAINED EARNINGS  
YEAR ENDED OCTOBER 31, 1970

<b>Net sales of products and services</b> .....
Operating loss (Note 4) .....
Income from investments .....
Equity in current earnings of Coronet Carpets Limited .....
Provision for taxes on income .....
Tax benefits applicable to future years .....
<b>Net operating profit (loss) for the year</b> .....
Past service contributions to pension plans and pensioners' life insurance benefits (Note 6) .....
Net loss before extraordinary items .....
Extraordinary items:
Gain on sale of subsidiary's shares .....
Loss on sale of fixed assets .....
Realized appreciation of securities .....
Equity in adjustment of Coronet Carpets Limited for deferred income tax charge of prior years .....
Adjustment of prior year's income taxes .....
<b>Net loss for the year</b> .....
Retained earnings at the beginning of the year .....
<b>Retained earnings at the end of the year</b> .....

1970	1969
<u>\$ 25,161,445</u>	<u>\$ 23,977,432</u>
(1,237,568)	(424,872)
41,640	57,329
174,273	200,615
(242,158)	(49,445)
128,173	280,234
<u>(1,135,640)</u>	<u>63,861</u>
(243,297)	(478,812)
<u>(1,378,937)</u>	<u>(414,951)</u>
183,998	122,000
(69,252)	—
32,835	969
—	(38,278)
—	(46,000)
<u>(1,231,356)</u>	<u>(376,260)</u>
15,579,988	15,956,248
<u>\$ 14,348,632</u>	<u>\$ 15,579,988</u>



INDUSTRIES LIMITED AND ITS SUBSIDIARIES  
CONSOLIDATED STATEMENT OF SOURCE AND APPLICATION OF  
WORKING CAPITAL  
YEAR ENDED OCTOBER 31, 1970

	1970	1969
Working capital at the beginning of the year .....	\$ 10,200,597	\$ 7,028,786
<b>Source of working capital</b>		
From operations:		
Net operating profit (loss) for the year (Note 4) .....	(1,135,640)	63,861
Depreciation (after deducting future tax benefits) .....	401,348	466,402
Equity in current earnings of Coronet Carpets Limited in excess of dividends received .....	(146,273)	(144,615)
	(880,565)	385,648
Proceeds of sale of subsidiary's shares .....	566,730	1,500,000
Repayment of loan receivable .....	—	1,500,000
Notes payable, due 1971 .....	—	1,077,188
Repayment of 8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> % mortgage .....	113,333	—
Proceeds from sale of fixed assets and land .....	812,199	53,339
Debenture, now a current asset .....	—	119,115
Proceeds of sale of securities .....	245,594	966
	857,291	4,636,256
<b>Application of working capital</b>		
Additions to fixed assets .....	587,527	468,171
Investment in debentures of Coronet Carpets Limited .....	—	150,000
Investment in shares of Canlin Limited .....	—	11,500
Repayment of mortgages and notes payable .....	1,536,944	31,101
Past service contributions to pension plans and pensioners' life insurance benefits .....	243,297	478,812
Increase in mortgage receivable due to re-negotiation of terms .....	—	141,666
Annual instalment on purchase price for a subsidiary's shares .....	90,000	90,000
Adjustment of a prior year's income taxes .....	—	46,000
Excess of cost of shares of subsidiary over net book value at date of acquisition plus decrease in minority interest .....	21,585	47,195
Long term debt now a current liability .....	279,603	—
	2,758,956	1,464,445
Increase (decrease) in working capital .....	(1,901,665)	3,171,811
Working capital at the end of the year .....	\$ 8,298,932	\$ 10,200,597



INDUSTRIES LIMITED AND ITS SUBSIDIARIES  
NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
YEAR ENDED OCTOBER 31, 1970

**Note 1.**

The consolidated financial statements include the accounts of Domco Industries Limited and all subsidiary companies. All companies had twelve-month fiscal periods ended October 31, 1970. The 1969 figures have been restated to eliminate the effect of consolidating Canlin Limited. The investment in this company, at October 31, 1969, is shown as "Investment in subsidiary company not consolidated."

**Note 2.**

The mortgage receivable is repayable by monthly payments of \$9,444 with interest at 8½% per annum commencing November, 1969.

**Note 3.**

Long term debt consists of the following:

6% Mortgage notes — secured by real estate, due upon sale of land parcels or at maturity which is in 1975 .....

Notes payable to The Euram Corporation, 5% and 9% on September 17, 1971. Under the terms of the loan agreement, Edina Interchange Corporation may not issue additional shares of its Class A or common stock, pay any dividends or incur additional indebtedness without the consent of Euram. In addition, the outstanding Class A and common stock of Edina has been assigned to Euram as a guarantee of the notes .....

Balance of purchase price of a subsidiary's shares payable in two equal annual instalments .....

9% Mortgage to The Royal Trust Company payable in monthly instalments of \$1,440. capital and interest to December 15, 1973 .....

Less amounts due within one year shown as current liabilities .....

	1970	1969
	\$ 330,022	\$ 1,055,699
	817,040	1,615,782
	180,000	270,000
	47,972	60,497
	<u>1,375,034</u>	<u>3,001,978</u>
	920,722	641,119
	<u>\$ 454,312</u>	<u>\$ 2,360,859</u>

**Note 4.**

Operating loss is shown after charging the following: depreciation \$529,520; salaries to employees, who are also directors, and other directors' fees \$129,380. No depreciation has been included in the above amount on machinery and equipment located in Brantford, Ontario, which was idle during the current year. The net effect on the operating results, after deducting the deferred tax benefit, would have been to increase the loss by \$105,678.

**Note 5.**

Under the terms of the approved Employees Stock Purchase Plan, options have been granted on 25,000 common shares of the company.

**Note 6.**

According to an actuarial valuation made as at December 31, 1969, past service contributions to pension plans together with pensioners' life insurance benefits, amounting to approximately \$400,000 per year, will be adequate to liquidate the remaining liability. In 1970, the amount was adjusted to reflect a revision of the premiums required for pensioners' life insurance and for an adjustment arising out of the actuarial valuation.



### Note 7

(1) In connection with the financing of certain of its subsidiaries and Coronet Carpets Limited, the company has entered into the following arrangements:

- (a) Guaranteed the annual rental payments of subsidiaries, in the amount of \$187,915, under leases expiring on different dates from 1972 to 1982.
- (b) Guaranteed jointly with Coronet Industries Inc. a mortgage loan payable by Coronet Carpets Limited in the amount of \$632,193.
- (c) Guaranteed the repayment by Coronet Carpets Limited of \$250,000 of the latter company's bank loan.

(2) Under the terms of a land sale, Edina Interchange Corporation has agreed under certain conditions to repurchase the land for U.S. \$410,000 plus interest. In the event that this subsidiary fails to repurchase the land within thirty days after receipt of proper notice, it will forfeit a savings certificate of U.S. \$100,000 which is presently pledged to the repurchase agreement. This same subsidiary is also the co-guarantor of certain mortgage notes payable in the amount of U.S. \$801,356.

### Note 8.

Events subsequent to the balance sheet date:

The company, together with certain of its subsidiaries, has consolidated its banking arrangements and has arranged for the borrowing of \$12,350,000 of which \$4,000,000 will be a long term loan. These new bank loans will replace

present operating demand loans and, in addition, will provide funds as they are required to finance the consolidation and development of manufacturing facilities at Farnham, Quebec.

In consideration for these loans, the company's bankers have been given a first claim on debts payable by subsidiaries to the company and vice versa. The bank has also been given a general assignment of book debts, security under Section 88 of the Bank Act and the assignment of fire insurance on fixed assets and inventories.

The company's bankers have been provided with guarantees, covering the total loan, by the company and certain of its subsidiaries. In addition, the company and these subsidiaries have undertaken to issue interim bond certificates in the aggregate amount of \$27,350,000 pursuant to the terms of a Trust Deed to be entered into between the company and these subsidiaries on the one hand and the General Trust of Canada, as trustee, on the other hand. The Trust Deed shall provide, except as noted below, for a charge on all the assets of the companies involved. The only assets not so charged or assigned are the shares of Edina Interchange Corporation mentioned in Note 3 to these financial statements and the company's shares of Coronet Carpets Limited.

To the shareholders,  
Domco Industries Limited.

We have examined the consolidated balance sheet of Domco Industries Limited and its subsidiaries as at October 31, 1970 and the consolidated statements of income and expenditure and retained earnings and source and application of working capital for the year ended on that date. For Domco Industries Limited and those subsidiaries of which we are the auditors, our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances. For those subsidiaries of which we are not the auditors, we have carried out such enquiries and examinations as we considered necessary in order to accept, for purposes of consolidation, the reports of the other auditors.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the companies as at October 31, 1970 and the results of their operations and the source and application of their working capital for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

HYDE, HOUGHTON & Co.,  
Chartered Accountants  
January 18, 1971.

### Products and the Market

The history and experience of the Company extends over nearly a century and its present-day spirit is expressed in the marketing idiom: "The Stay-Young Floors from Domco".

The largest flooring manufacturer, providing the most diverse, modern range of floor coverings in Canada, Domco markets resilient floorings ideal for many applications — homes, apartments, commercial buildings, institutions, churches, schools; for virtually any floor area. Products are produced in a number of price ranges and designed to suit a wide variety of tastes.

Many Domco products are household names, recognized and sought by householders, architects and builders across the country. Some of them are recent names designed to the needs and preferences of new users:

#### **Cushioned Vinyls**

"Cushionflor" "Comfortflor"  
"Superflor" "Medallion Series"

#### **Sheet Vinyls**

"The Stay-Young Series" "Futura"

#### **Vinyl Asbestos Tiles**

"Self-Stik" "Concorde" "Jaspé"

#### **Solid Vinyl Tiles**

"Supreme Solid Vinyl"

#### **Linoleum**

"Marboleum" "Battleship"

#### **Printed Felt Base**

"Congoleum" "Rexoleum"

In addition, through its joint venture of Coronet Carpets Limited, a large selection of carpets is marketed, using all the currently popular synthetic fibres to meet the growing Canadian demand for soft floor coverings. Styles include every decorative effect — shags, plushes, twists, patterned and plain, jute backed and rubber backed, low and high pile effects appropriate for residential and commercial use. New in this group are patterned carpets and rubber-foam backing for contract and certain domestic demand.

Well aware that millions of square feet of floor area requiring floor coverings are created in Canada annually, Domco, with its diversified product range, constantly seeks to cater to consumer needs at all levels. Concentrated sales efforts are directed to all types of market outlet such as industrial, commercial, housing (including the rapidly growing prefabricated and factory built segment), mail order catalogues, department stores, building supply dealers, hardware and paint and wallpaper stores.

Export sales have been increased over the past two years and indications are favourable for continuing development in present and new overseas markets. Good progress has already been achieved in some countries of the Far East, as well as in Western Hemisphere markets.

### Domco Strengthens its Marketing Position

Selling goods profitably in a market that is not only temporarily depressed, but highly competitive, calls for a sound, aggressive marketing organization, supported by products and services of the highest order. Domco has fully committed its human and physical resources in all functional areas of the business to achieving this goal.

Adoption of the most modern marketing concepts has resulted in re-appraisal, re-direction and re-education throughout all sectors of Domco's operations. More sophisticated and productive systems have been introduced with encouraging results. Improved service to the trade is being obtained through centralization of manufacturing facilities. Research and Development, while maintaining high standards of quality control, is continually looking to the future needs, techniques and methods that will keep Domco in its industry leadership position.

Several improvements have been made in physical distribution in conjunction with a more diversified and productive use of the national sales forces. More concentrated sales contact has been provided to such segments of the market as commercial, industrial and architectural.

Close relations and influence with the retail and contract trades have become even more important in the last few years. Domco has vigorously solicited this market through direct contacts and in devoting a major portion of its advertising and sales promotion effort to strengthen its position and increase customer loyalty to Domco in every type of sales outlet across the country. Public relations and publicity activities have been increased with considerable improvement in both the amount and extent of trade and consumer press publicity.

Highlights of three sales-producing retail and consumer promotions are covered on pages 9, 10 and 11 of this Report.



# fiji



## Fiji 'arrives' in Canada: A national story with international overtones

In September 1970, "Fiji", the carpet, was introduced in Canada by Domco-Coronet. In the same period, Fiji, the country, gained its independence. Grasping an idea and through ingenious planning, what might have remained a mere coincidence was turned into a marketing coup.

"Fiji" carpet by Coronet was thus created: a long lush shag over 2½" deep; colour-designed in tropical mood and produced in fashion colours, Oyster White, Black Pearl, Parrot Green and other typical South Seas hues.

A comprehensive national television and newspaper advertising campaign featuring free trips to Fiji was offered by Domco in co-operation with one of its suppliers, Eastman Chemicals, as well as a major airline, BOAC. To involve the dealer, contest entry forms were made available only at Coronet stores. A series of outstandingly successful dealer meetings was sponsored by Domco-Coronet to sell the carpet and launch the promotion. The meetings were

enlivened by amiable Chief Komaitai of Fiji whose attendant efforts were made both on behalf of his country and Domco's promotion. Excellent local press coverage was afforded the gatherings by TV and radio interviewers initially interested by a "Fiji" event.

### Highlight:

"Fiji" promises to be a winner in the lucrative carpet field.







The  
Domco floor  
has  
what you  
want

## Merchandising the advertising

Wives buy, but they buy more quickly with the husband's support . . . and Domco sold wives with Husband-Convincer Kits — considered to be the most family-convincing floor covering promotion in years. The idea: an attractively-packaged can containing a number of inexpensive 'husband-pleaser' gifts, as well as educational material (samples and literature) on Domco

floors. The package was offered to advertising respondents. And they did respond! Over 19,000 kits were mailed, prompting hundreds of enthusiastic letters from consumers and dealers alike. Consumer-directed advertising was supported in the stores by colourful reminder displays. The promotion provided the merchandising link between the advertising and the final sale. It increased advertising's impact; therefore, it helped to strengthen Domco's relationship with the retailer and . . . it sold a lot of floors!

A natural follow-up:

The Wife-Saver Kit is set to go for '71.



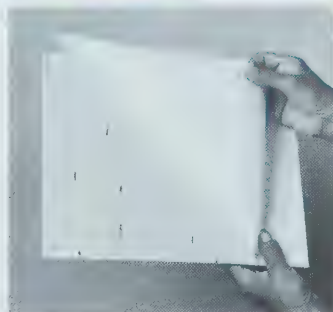
# Self-Stik

## The beginning of a newly revived 'do-it-yourself' era

Enter Self-Stik, a time and money-saving self-adhesive floor tile. Made of long-wearing, easy to maintain vinyl asbestos, installation simply requires pulling off the paper backing, exposing its factory-applied adhesive and pressing the tile in place. A product with enormous consumer appeal, Domco saw the need for it and launched it nationally with a most complete and meticulously planned new product introduction.

### Highlights:

- Development of the most effective factory-applied adhesive in the industry.
- Packaged in attractive, transparent mini-packs, each containing nine tiles and covering one square yard.
- Of particular significance, is the fact that Self-Stik added many new floor covering retail outlets to the Domco distribution network, including building supply dealers, specialty stores and paint stores.



## Directors

**\*Alberto Cefis, Montreal**  
President, Metrinvest Limited

**John H. Coleman, Montreal**  
Deputy-Chairman and  
Executive Vice-President,  
The Royal Bank of Canada

**\*Hon. George B. Foster, Q.C.,  
Montreal**

Senior Partner, Foster, Leggat, Colby  
& Rioux, Advocates

**John H. Gaffney, Nassau**  
Vice-Chairman, Trust Corporation of  
Bahamas Ltd.

**G. Blair Gordon, Montreal**

**\*Louis J. M. Gravel, Montreal**

**Conrad F. Harrington, Montreal**  
Chairman and Chief Executive  
Officer, The Royal Trust Company

**Alfred M. Kinsman, Montreal**  
Vice-President

**René Leclerc**  
Vice-President and  
Chief General Manager,  
Bank Canadian National

**Frank S. McGill, C.B., Montreal**

**\*The Hon. Lazarus Phillips, O.B.E.,  
Q.C., LL.D., Montreal**  
Senior Partner, Phillips, Vineberg,  
Goodman, Phillips & Rothman,  
Advocates

**\*Kenneth G. Stodola, Montreal**  
Vice-President and General Manager

## Officers

**The Hon. Lazarus Phillips, O.B.E.,  
Q.C., LL.D.,**  
Chairman of the Board

**Alberto Cefis,**  
Chairman of the Executive  
Committee and President

**Kenneth G. Stodola,**  
Vice-President and General Manager

**Alfred M. Kinsman,**  
Vice-President

**Lars Firing,**  
Vice-President Marketing

**Alexander G. Pryde,**  
Corporate Secretary

**Alexander L. Crawford,**  
Treasurer

## DOMCO Subsidiaries

Domco Vinyls Limited, Brantford,  
Ontario • Edina Interchange Corpora-  
tion, Minneapolis, Minnesota • Manu-  
facturers Holdings Limited, Montreal,  
Quebec • Allied-Martin Limited,  
Mississauga, Hamilton, Ottawa,  
London, Waterloo, Ontario • Les  
Distributeurs Orléans Ltée., Quebec  
City, Quebec • Zenith Enterprises  
Company Ltd., Montreal, Quebec City,  
Quebec • Domcor Enterprises Limited,  
Winnipeg, Manitoba; Calgary, Edmon-  
ton, Alberta; Vancouver, British  
Columbia.

### **Jointly-Owned Company**

Coronet Carpets Limited, Farnham,  
Quebec

### **Transfer Agents**

The Royal Trust Company, Montreal  
and Toronto

### **Registrar**

Bank of Montreal, Montreal and  
Toronto

### **Auditors**

Hyde, Houghton & Co.,  
Chartered Accountants, Montreal  
and Toronto

\*Member of Executive Committee



Domco Vinyls Limited, Brantford  
(Ontario) • Edina Interchange Corpora-  
tion, Minneapolis (Minnesota) • Manu-  
facturers Holdings Limited, Montréal  
(Québec) • Allied-Martin Limited,  
Mississauga, Hamilton, Ottawa,  
London, Waterloo (Ontario) • Les  
Distributeurs Oriéans Ltée, Québec  
(Québec) • Zenith Enterprises  
Company Ltd., Montréal, Québec  
(Québec) • Domcor Enterprises  
Limited, Winnipeg (Manitoba), Calgary,  
Edmonton (Alberta), Vancouver  
(Colombie britannique).

**Compagnie à participation conjointe**

Coronet Carpets Limited, Farnham,  
Québec

**Agents des transerts**

La Compagnie Trust Royal, Montréal  
et Toronto

**Registratre**

La Banque de Montréal, Montréal et  
Toronto

**Vérificateurs**

Hyde, Houghton & Co.,  
comptables agréés, Montréal  
et Toronto

L'hon. Lazarus Phillips,  
O.E.B., C.R., L.L.D.,  
président du conseil d'administration

Alberto Cefis,  
président du comité exécutif et président

Kenneth G. Stodola,  
vice-président et directeur général

Alfred M. Kinsman,  
vice-président

Lars Firing,  
vice-président commercialisation

Alexander G. Pryde,  
secrétaire

Alexander L. Crawford,  
trésorier

\*Alberto Cefis, Montréal  
président, Metrinvest Limited

John H. Coleman, Montréal  
chairman délégué et  
vice-président exécutif,  
La Banque Royale du Canada

\*L'hon. George B. Foster, C.R.,  
Montréal  
Associé principal, Foster, Leggat,  
Colby & Rioux, avocats

John H. Gaffney, Nassau  
vice-président du conseil d'administration,  
Trust Corporation of Bahamas Ltd

G. Blair Gordon, Montréal

\*Louis J.-M. Gravel, Montréal

Conrad F. Harrington, Montréal  
président du conseil d'administration  
et chef de la direction,  
La Compagnie Trust Royal

Alfred M. Kinsman, Montréal  
vice-président

René Leclerc  
vice-président et  
directeur général en chef,  
Banque Canadienne Nationale

Frank S. McGill, C.B., Montréal

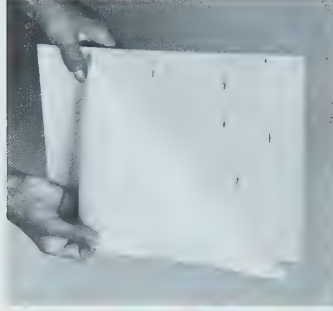
\*L'hon. Lazarus Phillips, O.E.B.,  
C.R., L.L.D., Montréal

Associé principal, Phillips, Vineberg,  
Goodman, Phillips & Rothman,  
avocats

\*Kenneth G. Stodola, Montréal  
vice-président et directeur général

# Self-Stik

Le commencement d'une nouvelle ère de 'faites-le vous-même'



Self-Stik entre en scène: un carreau précollé qui ménage temps et argent. Il est fabriqué de vinyle-amianté durable, d'entretien facile, et pour le poser, il suffit d'enlever le papier protecteur qui recouvre l'adhésif appliqué à l'usine et de presser le carreau en place. C'est un produit qui stimule l'imagination des consommateurs. Domco a vu tout le pays après avoir préparé un projet de lancement des plus complets et des mieux organisés.

Points saillants:

- Mise au point de l'adhésif le plus efficace du type "appliqué à l'usine".
- Présentation attrayante dans des "mini-paquets" transparents contenant chacun neuf carreaux couvrant une superficie d'une verge carrée.
- Il est intéressant de noter que le Self-Stik ajouta plusieurs nouveaux débouchés au réseau de distribution Domco, y compris les magasins de matériaux de construction ainsi que les magasins de spécialités et de peinture.

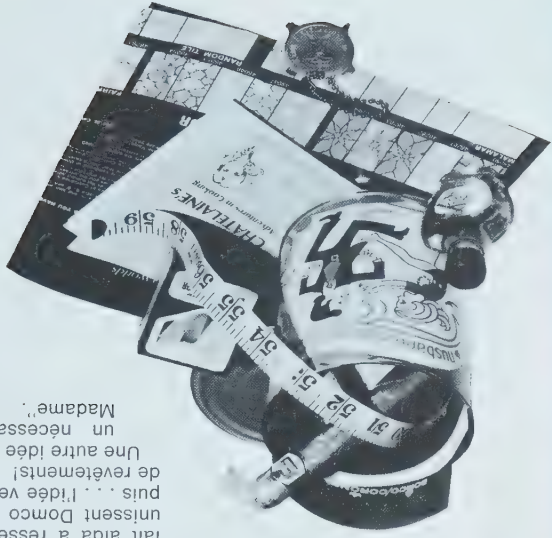


Un  
revêtement Domco  
ferait  
votre bonheur  
mais...

## Commercialisation de la publicité

Les femmes se chargent des achats, mais elles prennent une décision plus rapidement quand elles ont l'appui du mari... et Domco les mit dans de bonnes dispositions en leur offrant la Trousse à Persuasion pour Mars, une promotion qui a convaincu des familles entières d'acheter des revêtements de sols. La "trousse" était en réalité une jolie boîte renfermant plusieurs menus articles susceptibles de plaire au mari, ainsi que des échantillons et une documentation sur les revêtements Domco. Elle était offerte aux lecteurs des annonces Domco qui en faisaient la demande. Le succès de cette offre a été incroyable: on dut expédier 19,000 "trousse". Par la suite des centaines de lettres enthousiastes nous parvinrent des clients et des détaillants. La réclame adressée au consommateur avait son pendant chez les détaillants sous forme d'étalages en couleur. Cette promotion établit un trait d'union entre la publicité et l'acheteur. Elle accrut la percusion de la publicité et de ce fait aida à resserrer les liens qui unissent Domco aux détaillants et puis... l'idée vendit des quantités de revêtements!

Une autre idée pour 1971: un nécessaire "Pour vous, Madame".





# Fiji!

## Fiji 'arrive' au Canada: Un événement national d'une portée internationale



En septembre 1970, Domco-Canadien lançait sur le marché canadien le tapis "Fiji". Pendant la même période, les îles Fiji devenaient indépendantes. Saïssant une idée et l'ex-ploitant de façon ingénieuse, un événement qui aurait pu demeurer une simple coïncidence devint un véritable tremplin de commercialisation.

Ainsi naissait le tapis "Fiji" de Coronet, un shag aux luxueux poils de 2 1/2 pouces de long présenté dans plusieurs couleurs tropicales en vogue: blanc huileux, vert, noir, vert, perquet et autres teintes typiques des mers du Sud.

Une campagne de publicité à grand déploiement à la télévision et dans les journaux aux îles Fiji aux frais des Industries Domco en collaboration avec un de ses fournisseurs, Eastman Chemicals, même que BOAC, une importante compagnie d'aviation pour s'assurer de l'appui des détaillants, les formules de participation au concours n'étaient disponibles qu'aux magasins vendant Coronet.

Une série de réunions fut organisée avec succès pour Domco-Coronet pour lancer le tapis et en lancer la promotion. Les réunions furent animées par le sympathique Chef Komaitai des îles Fiji. Mousa et son pays et la promotion. Les grands événements de source fijiienne, en saient bien sûr aux événements de source fijiienne, en boîèrent le pas, ce qui ne valut des interviews à la radio et à la télévision.

### Résultat "Fiji" promet d'être un excellent "vendeur" dans le domaine profitable du tapis



## Produits et marchés

De plus, grâce à Coronet Carpets Limited, une compagnie à participation conjointe, la compagnie commercialise une vaste gamme de tapis fabriqués à partir des fibres synthétiques en vogue pour satisfaire à la grande demande de tapis au Canada. Ses productions comprennent presque toutes les textures décoratives: shags, velours, frisés, unis et à motifs, tapis à dos de jute ou de caoutchouc, et poils ras ou longs pour utilisation domiciliaire ou commerciale. Ce groupe comprend maintenant des tapis à motifs ainsi que des tapis à dos en caoutchouc mousse pour les installations à contrat et certaines utilisations domiciliaires.

Domco n'ignore pas que, chaque année, des millions de pieds carrés de nouveaux planchers viennent s'ajouter à ceux qui existent déjà.

Grâce à sa vaste gamme de produits, Domco s'emploie constamment à accroître ses ventes à tous les niveaux et à satisfaire à tous les besoins. La compagnie dirige des efforts de vente concentrés sur toutes sortes de marchés et de débouchés: entre-prises industrielles et commerciales, habitations (y compris les maisons préfabriquées et dont les segments sont montés en usine), établissements de vente par la poste, magasins à rayons, magasins de matériaux de construction, quincailleries et magasins de peinture et de papier peint.

Les ventes à l'exportation ont augmenté ces deux dernières années et présagent une expansion constante dans les marchés actuels et de nouveaux marchés outre-mer. Domco a déjà obtenu de bons résultats dans certains pays de l'Orient ainsi que sur les marchés de l'hémisphère occidental.

Domco est le plus grand fabricant de revêtements de planchers du Canada et ses productions sont les plus variées et les plus modernes du pays. Ses revêtements souples se prêtent à une foule d'utilisations dans les demeures, les maisons de rapport, les édifices commerciaux, les institutions, les églises et les écoles. Il y en a pour presque tous les planchers, à différents prix, et pour tous les goûts.

Plusieurs produits Domco jouissent d'une grande renommée et sont recherchés par les particuliers, les architectes et les constructeurs dans tout le pays. Quelques-uns sont récents et ont été conçus pour répondre à tous les besoins et préférences de clients nouveaux:

**Vinyle cousine**  
"Cushionfloor", "Comfortfloor", "Superfloor", "Série Medallion", "Série Stay-Young", "Futura"

**Vinyle en feuilles**  
"Self-Stik", "Concorde", "Jaspe"

**Carreaux en vinyle-amiante**  
"Supreme Solid Vinyl"

**Linoléum**  
"Marboleum", "Battleship", "Imprimés — dos feutre", "Congolium", "Rexoleum"

## Domco renforce ses positions de marketing

La vente profitable de produits dans un marché à la fois temporairement déprimé et hautement compétitif demande un service de commercialisation bien organisé et agressif, appuyé par des produits et services hors de pair. Domco a consacré toutes les ressources humaines et physiques des services intéressés à la réalisation de cet objectif.

L'adoption des concepts de commercialisation les plus avancés a donné lieu à une évaluation, une direction et une formation nouvelles à tous les paliers. On a introduit des méthodes plus élaborées et plus productives qui ont donné des résultats encourageants. Le service au niveau du détail est amélioré grâce à la centralisation des facilités de fabrication. Le service de recherche et développement tout en maintenant les hautes normes de contrôle de la qualité, pense à l'avenir et cherche inlassablement des nouvelles techniques et des nouvelles méthodes de fabrication afin de garder Domco la première place qu'elle occupe dans l'industrie.

On a effectué plusieurs améliorations au chapitre de la distribution en instituant des méthodes d'utilisation des effectifs de vente diversifiées et plus productives qu'avant. On s'est appliqué à établir un contact plus serré, du point de vue de la vente, avec les secteurs commerciaux, industriels et architecturaux.

Des relations suivies avec les détaillants et les entrepreneurs de revêtements ont pris encore plus d'importance que jamais ces dernières années. Domco a vigoureusement sollicité ces marchés en entrant en contact direct avec ces clients et en leur consacrant une bonne partie de sa publicité et de sa promotion des ventes de façon à renforcer sa position et à accroître la disposition favorable du public acheteur auprès de Domco dans tous ses débouchés au pays. Domco a augmenté la portée de ses relations publiques et de sa publicité, ce qui a amélioré considérablement le volume de la publicité rédactionnelle dans les publications commerciales et les magazines et journaux.

On verra en pages 9, 10 et 11 de ce rapport, les points saillants de trois promotions qui ont connu un succès retentissant au niveau des détaillants et des consommateurs.

actions de Edina Interchange Corporation dont il est question dans la Note 3 des présents états financiers, ainsi que les actions de Coronet Carpets Limited détenues par la compagnie.

Nous avons examiné le bilan consolidé de Les Industries Domco Corporation des États-Unis, les Industries Domco Limited et ses filiales au 31 octobre 1970 ainsi que les états consolidés des revenus et dépenses et des bénéfices réinvestis dans l'entreprise, et de la source et de l'emploi du fonds de roulement pour l'exercice terminé à cette date. À l'égard de Les Industries Domco Limited et des filiales dont nous sommes les vérificateurs, notre examen a comporté une revue générale des sondages de registres de comptabilité et autres pièces justificatives que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. À l'égard des filiales dont nous ne sommes pas les vérificateurs, nous avons effectué toutes les recherches et études que nous avons jugées nécessaires en vue d'accepter, pour fins de consolidation, les rapports des autres vérificateurs. À notre avis, ces états financiers consolidés présentent équitablement la situation financière des compagnies au 31 octobre 1970 ainsi que les résultats de leurs opérations et la source et l'emploi de leur fonds de roulement pour l'exercice alors terminé, selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière que pour l'exercice précédent.

HYDE, HOUGHTON & Co.,  
Comptables agréés.  
Le 18 janvier 1971

**Note 7.** Rétalement au financement de certaines de ses filiales et de Coronet Carpets Limited, la compagnie a conclu les arrangements suivants:

(a) elle garantit à concurrence de \$187,915, les paiements de loyers annuels de ses filiales en vertu de baux expirant à diverses dates entre 1972 et 1982;

(b) elle garantit conjointement avec Coronet Industries Inc. un emprunt hypothécaire de \$632,193, remboursable par Coronet Carpets Limited;

(c) elle garantit le remboursement de \$250,000 de l'emprunt bancaire consenti à cette dernière compagnie.

(2) Aux termes d'une vente de terrains, Edina Interchange Corporation a convenu, sous certaines conditions, de racheter les terrains pour la somme de U.S. \$410,000, plus les intérêts. Au cas où cette filiale n'aurait pas effectué ce rachat dans les trente jours après réception d'un avis en règle, elle perdrait un certificat d'épargne de U.S. \$100,000, qui sert actuellement de garantie à l'accord de rachat. La même filiale est également co-garante pour le remboursement de certains billets hypothécaires d'un montant de U.S. \$801,356.

**Note 8.** Événements subséquents à la date du bilan:

La compagnie, de concert avec certaines de ses filiales, a consolidé ses accords bancaires et pris les mesures nécessaires à des emprunts de \$12,350,000, dont \$4,000,000 deviendront un prêt à long terme. Ces nouveaux emprunts remplacèrent les prêts actuels à demande servant aux besoins de l'exploitation. Ils serviront, en outre, à fournir le financement des moyens de développement des entreprises de production à Farnham, Québec. En contrepartie des prêts consentis, les banquiers de la compagnie ont acquis un premier droit de créance sur les dettes des filiales envers la compagnie et vice versa. La banque s'est vu généraliser des dettes aux livres, accordées également un transfert aux termes de l'article 88 de la Loi sur les Banques ainsi qu'un transfert de l'assurance incendie sur les immobilisations et les stocks.

Les banquiers ont reçu de la compagnie et de certaines de ses filiales des garanties couvrant l'emprunt total de la compagnie. En outre, celle-ci et ces filiales se sont engagées à émettre des certificats d'obligations provisoires pour un montant global de \$27,350,000, en application d'un acte fiduciaire à intervenir entre la compagnie et lesdites filiales, d'une part, et le Trust Général du Canada en qualité de fiduciaire, d'autre part. Cet acte fiduciaire comportera, sauf l'exception citée, un droit sur tous les avoirs cernés. Les seuls avoirs à ne pas subir ce droit et à ne pas faire l'objet d'une caution sont les





LES INDUSTRIES DOMCO LIMITEE ET SES FILIALES

NOTES RELATIVES AUX ETATS FINANCIERS CONSOLIDES POUR

L'EXERCICE TERMINE LE 31 OCTOBRE 1970.

1970	Note 1.		Note 3.		Note 4.		Note 5.		Note 6.		Note 2.	
	Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Les Industries Domco Limitée et de toutes ses filiales. Toutes ces compagnies ont eu des exercices financiers de douze mois qui se sont terminés le 31 octobre 1970. Les chiffres de 1969 ont été mis au point de façon à en éliminer l'effet de la consolidation de Canlin Limited. Le placement dans cette compagnie au 31 octobre 1969 figure à l'item "Placement dans une filiale non consolidée".		La dette à long terme comprend ce qui suit:		Billets hypothécaires à 6% — garantis par propriétés foncières, exigibles à la vente de parcelles de terrain ou à échéance, en 1975. ....		Billets à 5% et 9% payables à The Euram Corporation, le 17 septembre 1971. Aux termes de l'emprunt conclu, Edina Interchange Corporation ne peut émettre d'autres actions de sa catégorie A ni d'actions ordinaires, payer des dividendes ou encaisser d'autres dettes sans l'autorisation d'Euram. De plus, les actions de catégorie A et les actions ordinaires d'Edina en circulation ont été cédées à Euram, en garantie des billets. ....		Solde du prix d'achat des actions d'une filiale, payable en deux versements annuels égaux. ....		Hypothèque 9% du Trust Royal, payable par versements mensuels de \$1,440 en capital et intérêts jusqu'au 15 décembre 1973. ....	
	Moins les montants exigibles dans un délai de moins d'un an, inscrits comme des exigibilités. ....				\$ 330,022	\$ 1,055,699			47,972	1,375,034		
									641,119			
										\$ 2,360,859		
1969												

**Note 1.** Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Les Industries Domco Limitée et de toutes ses filiales. Toutes ces compagnies ont eu des exercices financiers de douze mois qui se sont terminés le 31 octobre 1970. Les chiffres de 1969 ont été mis au point de façon à en éliminer l'effet de la consolidation de Canlin Limited. Le placement dans cette compagnie au 31 octobre 1969 figure à l'item "Placement dans une filiale non consolidée".

**Note 2.** Le prêt hypothécaire à recevoir est remboursable par versements mensuels de \$9,444, avec intérêt annuel de 8 1/2% à compter de novembre 1969.

**Note 3.** La dette à long terme comprend ce qui suit:

Billets hypothécaires à 6% — garantis par propriétés foncières, exigibles à la vente de parcelles de terrain ou à échéance, en 1975. ....

Billets à 5% et 9% payables à The Euram Corporation, le 17 septembre 1971. Aux termes de l'emprunt conclu, Edina Interchange Corporation ne peut émettre d'autres actions de sa catégorie A ni d'actions ordinaires, payer des dividendes ou encaisser d'autres dettes sans l'autorisation d'Euram. De plus, les actions de catégorie A et les actions ordinaires d'Edina en circulation ont été cédées à Euram, en garantie des billets. ....

Solde du prix d'achat des actions d'une filiale, payable en deux versements annuels égaux. ....

Hypothèque 9% du Trust Royal, payable par versements mensuels de \$1,440 en capital et intérêts jusqu'au 15 décembre 1973. ....

Moins les montants exigibles dans un délai de moins d'un an, inscrits comme des exigibilités. ....

**Note 4.** La perte d'exploitation indiquée tient compte des imputations suivantes: amortissement de \$529,520; traitement des employés qui sont également administrateurs, et autres honoraires des administrateurs: \$129,380. Le montant ci-dessus ne comprend aucun amortissement pour les machines et l'outillage se trouvant à Brantford (Ontario), qui ont été inactifs pendant l'exercice passé en revue. L'effet net sur les résultats d'exploitation, après déduction du bénéfice provenant de l'impôt différé, aurait été d'augmenter la perte de \$105,678.

**Note 5.** Aux termes du Régime d'achat d'actions par les employés, dûment approuvé, des options ont été accordées sur 25,000 actions ordinaires de la compagnie.

**Note 6.** D'après une évaluation actuarielle faite en date du 31 décembre 1969, les contributions aux régimes de retraite pour services passés et celles versées sous forme de prestations d'assurance-vie, s'élevant à environ \$400,000 par année, seront adéquates pour liquider les obligations restantes. En 1970, on ajustera ce montant pour tenir compte d'une révision des primes exigibles pour l'assurance-vie des retraités et pour un ajustement consécutif à l'évaluation actuarielle.

1970	1969
\$ 10,200,597	\$ 7,028,786
<b>Source du fonds de roulement</b>	
Exploitation :	
Bénéfice (perte) net d'exploitation de l'exercice (Note 4) . . . . .	63,861
Amortissement (déduction faite des allocations fiscales applicables à des années à venir) . . . . .	466,402
Avoir dans les bénéfices courants de Coronet Carpets Limited, en excédent des dividendes reçus	(144,615)
	(880,565)
Produit de la vente d'actions d'une filiale . . . . .	566,730
Remboursement d'un prêt à recevoir . . . . .	1,500,000
Billets à payer, à échéance en 1971 . . . . .	—
Remboursement d'un prêt hypothécaire à 8 1/2% . . . . .	—
Produit de la vente d'immobilisations et terrain . . . . .	812,199
Débiture devenue disponible . . . . .	—
Plus-value de titres réalisée . . . . .	245,594
	857,291
<b>Emploi du fonds de roulement</b>	
Additions aux immobilisations . . . . .	587,527
Placement en débiteures de Coronet Carpets Limited . . . . .	—
Placement dans des actions de Canlin Limited . . . . .	—
Remboursement de dettes hypothécaires et billets . . . . .	1,536,944
Contributions aux caisses de retraite pour service antérieur et aux indemnités d'assurance-vie des retraités . . . . .	243,297
Augmentation du prêt hypothécaire à recevoir par suite d'une re-négociation de ses conditions . . . . .	—
Versement annuel sur le prix d'achat d'actions d'une filiale . . . . .	90,000
Ajustement des impts sur le revenu d'une année antérieure . . . . .	—
Excédent du coût d'actions d'une filiale sur leur valeur comptable nette à la date d'acquisition plus diminution d'une participation minoritaire . . . . .	21,585
Dettes à long terme devenue exigibilité . . . . .	279,603
	1,464,445
	3,171,811
	\$ 10,298,932

1970	1969
\$ 25,161,445	\$ 23,977,432
(\$1,237,568)	(\$424,872)
41,640	57,329
174,273	200,615
(242,158)	(49,445)
128,173	280,234
(1,135,640)	63,861
(243,297)	(478,812)
(1,378,937)	(414,951)
183,998	122,000
(69,252)	—
32,835	969
—	(38,278)
(1,231,356)	(376,260)
15,579,988	15,956,248
\$ 14,348,632	\$ 15,579,988



Passif

Exigibilités

Emprunts bancaires — garantis .....	
Comptes à payer et dépenses courues .....	
Impôts sur le revenu et autres à payer .....	
Emprunts exigibles .....	
Versements sur la dette à long terme exigibles d'ici un an .....	
Dette à long terme (Note 3) .....	

Avoir des actionnaires

Capital-actions (Note 5)

Autorisées: 1,000,000 d'actions ordinaires sans valeur au pair	
Emises et entièrement payées: 760,000 actions .....	
Bénéfices réinvestis dans l'entreprise .....	

Approuvé par le conseil d'administration,  
un administrateur, ALBERTO CEFIS  
un administrateur, KENNETH G. STODOLA

1970

\$ 6,780,081

3,528,350

345,662

734,607

920,722

12,309,422

454,312

6,400,000

14,348,632

20,748,632

\$ 33,512,366

1969

\$ 4,512,833

3,709,679

232,370

430,121

641,119

9,526,122

2,360,859

6,400,000

15,579,988

21,979,988

\$ 33,866,969



Actif		1970		1969	
<b>Disponibilités</b>					
Encaisse	.....	\$	391,305	\$	159,638
Comptes à recevoir — moins provisions pour créances douteuses	.....		8,695,507		8,112,299
Stocks	.....		10,576,490		10,197,913
Marchandises et matières premières au prix coûtant ou à la valeur nette réalisable, soit au moins de ces deux montants	.....				
Débiture et billets à recevoir	.....		188,910		435,722
Impôts sur le revenu recouvrables	.....		38,403		67,024
Frais payés d'avance	.....		604,406		640,790
Prêt hypothécaire à recevoir — partie exigible (Note 2)	.....		113,333		113,333
			20,608,354		19,726,719
<b>Placement dans une filiale non consolidée (Note 1)</b>					
Actions — au prix d'acquisition	.....		—		382,732
<b>Autres placements</b>					
Compagnie à participation conjointe	.....		1,161,543		1,015,270
Prêt hypothécaire à 8 1/2% à recevoir (Note 2)	.....		3,050,556		3,163,889
Autre — au prix d'acquisition	.....		122,712		335,471
			4,334,811		4,514,630
<b>Immobilisations</b>					
Terrains, immeubles et installations — au prix d'acquisition	.....		17,919,961		18,253,627
Moins: amortissement accumulé	.....		(12,208,846)		(11,719,068)
			5,711,115		6,534,559
<b>Autres</b>					
Affectation pour impôts sur le revenu différés	.....		1,714,664		1,586,492
Excédent du coût d'actions de filiales sur leur valeur comptable aux dates d'acquisition	.....		1,143,422		1,121,837
			2,858,086		2,708,329
			\$ 33,512,366		\$ 33,866,969

Les administrateurs vous pré-sentent ci-joints les états financiers consolidés de votre Compagnie pour l'exercice terminé le 31 octobre 1970, ainsi que le rapport des vérificateurs.

Sur une base consolidée, l'avoir des actionnaires de Domco s'élève à \$20,748,632, soit \$27,30 par action. Ce dernier chiffre représente une diminution de \$1.62 par action, comparativement à l'an dernier. Les provisions pour amortissement, s'élevant à \$529,520, ont été établies aux taux maxima permis par la Loi de l'impôt sur le revenu. Aucun amortissement n'a été prévu pour l'outillage et l'équipement de Brantford, la vente et l'usage éventuels de ces actifs étant actuellement en suspens. Le fonds de roulement s'élevait à \$8,298,932 à la fin de l'exercice et le rapport des disponibilités aux exigibilités était de 1.67 à 1.

Au début de l'exercice financier 1970, on espérait que Domco réussirait à consolider les gains réalisés en 1969 et retirerait une certaine part de l'exercice de bénéfice raisonnable pour l'exercice. Le résultat des activités de la Compagnie ont subi des pressions qui ont affecté nos opérations industrielles. Les effets du fléchissement de l'économie sur la Compagnie en ont été aggravés d'autant. 1970 a été une année très difficile pour la petite entreprise, qui est fréquemment le client le plus important des distributeurs de nos produits.

Malgré cette pénurie de bénéfices, les perspectives de la canadienne. Les forces agissant à l'encontre de l'activité et du progrès économique du pays ont prononcé qu'on ne s'y attendait. Cette situation n'a pas manqué d'avoir de profondes répercussions sur l'industrie des couvertures planchers souples. La demande nationale pour ces produits a été très inférieure à celle de l'année précédente. La politique fiscale anti-inflationniste du gouvernement, marquée d'un resserrement, a eu pour résultats des liquidités et d'une hausse des taux d'intérêt, à en pour résultats une diminution sensible de la construction, une augmentation de la demande tant du côté commercial que de la part des particuliers. De plus, les producteurs américains, éprouvant chez eux les mêmes difficultés, se sont efforcés d'augmenter leurs exportations au Canada. Leurs efforts ont été favorisés par la libération du dollar canadien, ce qui a eu pour résultat de réduire le coût des importations au Canada.

Les activités de distribution de la Compagnie ont subi des frais généraux. Le programme prévu concernant nos produits, qui commence à se réaliser, est à la fois stimulant et prometteur. Il devrait conduire à une nouvelle expansion de nos marchés et confirmer la qualité supérieure des produits Domco.

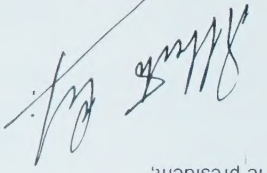
Les résultats obtenus par Coronet Carpets Limited au cours de l'exercice 1969-1970 ont été très satisfaisants. La compagnie a réalisé des progrès impressionnants tant dans ses bénéfices que dans ses ventes et dans le rendement de ses capitaux, tout en accroissant son prestige dans l'industrie. Les perspectives à long terme, aussi bien pour Coronet Carpets que pour l'industrie du tapis, paraissent excellentes.

Edina Interchange Corporation poursuit la réalisation de son actif à des taux très avantageux, et l'on s'attend à ce que la vente du reste de ses propriétés produise un excellent rendement des capitaux engagés.

Consécutivement au contrôle assumé par nous l'an dernier, les actions de Canlin Limited ont été vendues et ont rapporté un bénéfice équivalant à 48% du coût de notre placement total.

Les administrateurs et les membres de la direction expriment leur sincère reconnaissance à tous les employés pour le zèle et le dévouement dont ils ont fait preuve au cours de l'exercice écoulé.

Au nom du conseil d'administration,



Alberto Cefis

Le 22 janvier 1971

Compagnie demeurent positives. Le gouvernement prend des mesures pour stimuler la demande et réduire le chômage, ce qui devrait aider Domco et faire place à un nouvel optimisme.

Comme par le passé, la Compagnie attache la plus grande importance à ce que ses activités futures reposent sur des bases saines. Face aux circonstances défavorables qui ont marqué l'exercice écoulé, votre Compagnie a étudié et mis au point des projets à long terme dont la réalisation complète devrait prendre environ trois ans. Nous nous occupons déjà de transformer ces projets en réalité. Nos prévisions semblent nous justifier de la demande tant du côté commercial que, sinon cette année, du moins des l'exercice fiscal 1972, nos activités seront bénéficiaires et continueront de s'améliorer par la suite.

Nous avons donc plus confiance que jamais dans le bien-fondé de cette planification à long terme. Nous avons déjà réalisé des économies sensibles, notamment une diminution appréciable de nos frais généraux. Le programme prévu concernant nos produits, qui commence à se réaliser, est à la fois stimulant et prometteur. Il devrait conduire à une nouvelle expansion de nos marchés et confirmer la qualité supérieure des produits Domco.

Les résultats obtenus par Coronet Carpets Limited au cours de l'exercice 1969-1970 ont été très satisfaisants. La compagnie a réalisé des progrès impressionnants tant dans ses bénéfices que dans ses ventes et dans le rendement de ses capitaux, tout en accroissant son prestige dans l'industrie. Les perspectives à long terme, aussi bien pour Coronet Carpets que pour l'industrie du tapis, paraissent excellentes.

Edina Interchange Corporation poursuit la réalisation de son actif à des taux très avantageux, et l'on s'attend à ce que la vente du reste de ses propriétés produise un excellent rendement des capitaux engagés.

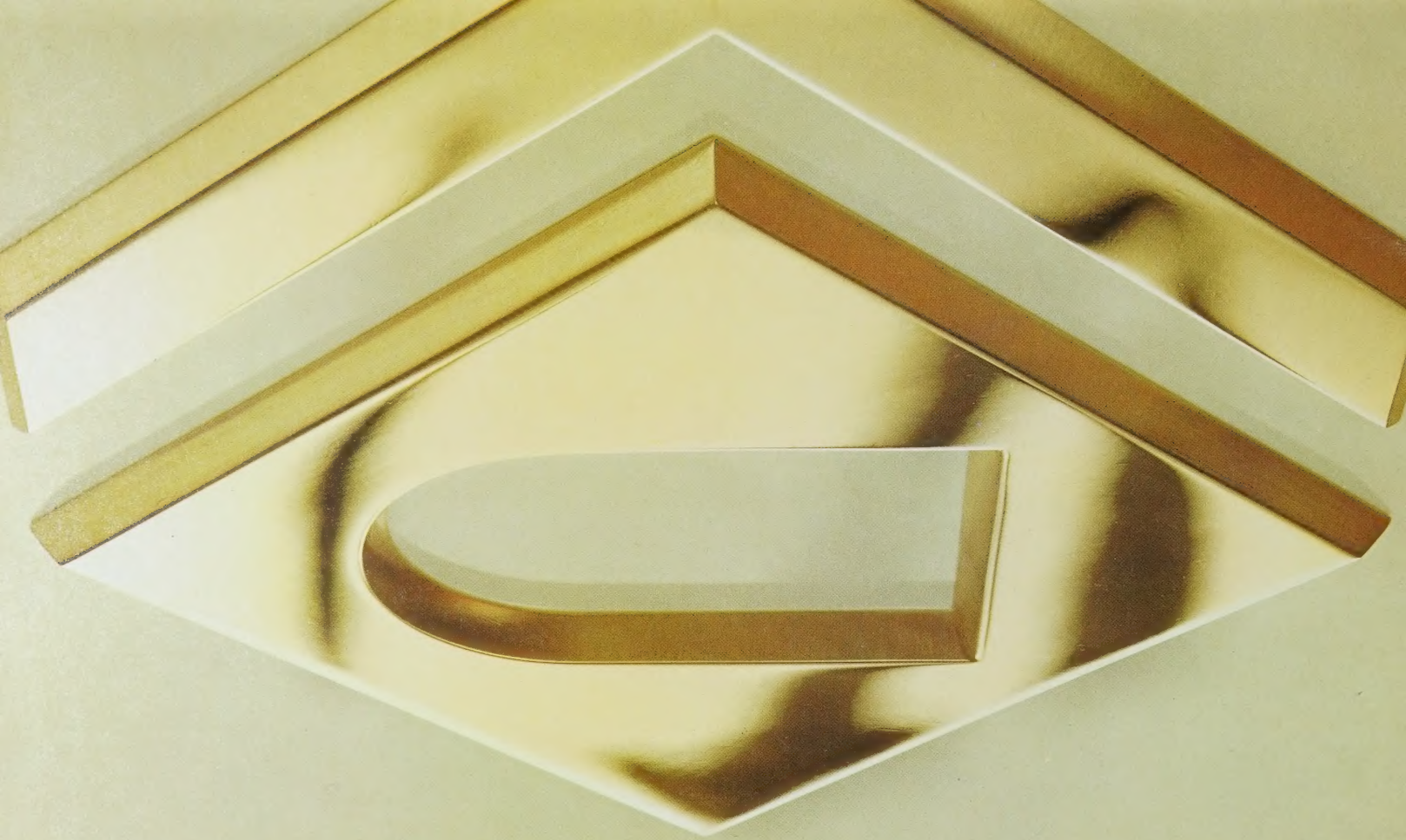
Consécutivement au contrôle assumé par nous l'an dernier, les actions de Canlin Limited ont été vendues et ont rapporté un bénéfice équivalant à 48% du coût de notre placement total.

Les administrateurs et les membres de la direction expriment leur sincère reconnaissance à tous les employés pour le zèle et le dévouement dont ils ont fait preuve au cours de l'exercice écoulé.

Au nom du conseil d'administration,







**DOMCO** LES INDUSTRIES  
LIMITÉE  
98<sup>e</sup> RAPPORT ANNUEL 1970